



## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### 1. Datos

**Materia:** GERENCIA DE VENTAS  
**Código:** AEM0017  
**Paralelo:** F  
**Periodo :** Septiembre-2021 a Febrero-2022  
**Profesor:** AMPUERO VELASQUEZ FRANCISCO XAVIER  
**Correo electrónico:** fampuero@uazuay.edu.ec  
**Prerrequisitos:**

Código: FAM0009 Materia: MARKETING

**Nivel:** 7

**Distribución de horas.**

Docencia	Práctico	Autónomo: 72		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
48	0	16	56	120

### 2. Descripción y objetivos de la materia

Se presenta el tema de la Gerencia de Ventas, como un resumen general de las obligaciones y las responsabilidades de los responsables de ventas, en el contenido de la materia también se señalan las tendencias actuales de la administración de la fuerza de ventas, se presentan los aspectos fundamentales del entorno externo e interno de las ventas, se repasan las decisiones básicas necesarias para formular el plan de ventas, se presenta un resumen general de los determinantes del desempeño de las ventas y el diseño de los programas de capacitación. Al impartirse esta materia al final de la carrera, el estudiante aplicará sus conocimientos estratégicos aprendidos en los ciclos anteriores, por lo que cuenta con las bases necesarias para iniciarse como futuro empresario-emprendedor.

Esta materia le aporta al profesional en Marketing los fundamentos para estructurar una área tan importante como es la de Servicio y Atención a los clientes al por mayor y menor, quienes son la razón fundamental de un negocio. Esta materia contribuye en gran medida a la formación del futuro profesional.

### 3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

### 4. Contenidos

<b>1</b>	<b>Introducción a la Comercialización</b>
1.01	Introducción a la administración comercial (3 horas)
1.02	La Tecnología en el Comercio (3 horas)
1.03	El liderazgo en el proceso comercial (3 horas)
1.04	Las Comercialización y la globalización (2 horas)
<b>2</b>	<b>Administración Comercial</b>
2.01	El proceso comercial (2 horas)
2.02	Formulación, aplicación y evaluación (2 horas)

2.03	El ambiente externo en la organización comercial (2 horas)
2.04	El ambiente interno en la organización comercial (2 horas)
<b>3</b>	<b>La Estrategia Comercial</b>
3.01	El potencial del mercado (3 horas)
3.02	Pronóstico y cuota de Ventas (3 horas)
3.03	La Fuerza de Ventas (3 horas)
3.04	Análisis de los resultados para la toma de decisiones (3 horas)
<b>4</b>	<b>Organización del Área Comercial</b>
4.01	Características técnicas de un vendedor (2 horas)
4.02	Características personales de un vendedor (3 horas)
4.03	Requisitos del puesto para Fuerza de Ventas (3 horas)
4.04	Reclutamiento y selección de la Fuerza de Ventas (3 horas)
<b>5</b>	<b>Capacitación del Área Comercial</b>
5.01	Objetivos, técnicas y evaluación (3 horas)
5.02	Programa de Capacitación para el Área Comercial (3 horas)

## 5. Sistema de Evaluación

### Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

#### Resultado de aprendizaje de la materia

#### u. Asesora y aporta a la toma de decisiones empresariales.

-Diseña programas de ventas, Diseña canales de distribución acorde al mercado de la organización y Crea planes de atención y servicio al cliente

#### Evidencias

-Evaluación oral  
-Foros, debates, chats y otros  
-Informes  
-Proyectos  
-Reactivos  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-Trabajos prácticos - productos

### Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	Conceptos Gerencia Comercial dentro del Currículo y Silabo Académico	Introducción a la Comercialización	APOORTE	3	Semana: 2 (27/09/21 al 02/10/21)
Foros, debates, chats y otros	Debate sobre la Dinámica de Supervivencia en el Desierto	Introducción a la Comercialización	APOORTE	3	Semana: 4 (11/10/21 al 16/10/21)
Reactivos	Pruebas con herramientas tecnológicas.	Introducción a la Comercialización	APOORTE	4	Semana: 6 (25/10/21 al 30/10/21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Funciones, Estilos de Liderazgo y Organizaciones de Ventas. Caso LAVIASA.	Administración Comercial	APOORTE	3	Semana: 8 (08/11/21 al 13/11/21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Estrategia y Crecimiento Comercial. Caso JUVASA.	Administración Comercial	APOORTE	3	Semana: 10 (22/11/21 al 27/11/21)
Reactivos	Pruebas con herramientas tecnológicas.	Administración Comercial	APOORTE	4	Semana: 12 (06/12/21 al 11/12/21)
Foros, debates, chats y otros	Elección de un Gerente Comercial para la Organización del Área	La Estrategia Comercial	APOORTE	3	Semana: 14 (20/12/21 al 23/12/21)
Evaluación oral	Exposición Temas Plan de Ventas.	La Estrategia Comercial	APOORTE	4	Semana: 16 (03/01/22 al 08/01/22)
Proyectos	Comercialización de un evento académico.	La Estrategia Comercial	APOORTE	3	Semana: 16 (03/01/22 al 08/01/22)
Evaluación oral	Presentación del Plan de Ventas de una Empresa Local Real	Capacitación del Área Comercial, Organización del Área Comercial	EXAMEN	10	Semana: 19 (24/01/22 al 28/01/22)
Informes	Elaboración del Plan de Ventas de una empresa	Capacitación del Área Comercial, Organización del	EXAMEN	10	Semana: 19 (24/01/22 al 28/01/22)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
	local real	Área Comercial			
Reactivos	Prueba acumulativa con base en reactivos.	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	SUPLETORIO	20	Semana: 21 (07/02/22 al 07/02/22)

## Metodología

## Criterios de Evaluación

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Allen P.	Edaf Madrid	Ventas y dirección de ventas	1975	

#### Web

#### Software

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
STANTON WILLIAM J., BUSKIRK RICHARD H., SPIRO ROSANN L.,	McGraw Hill	VENTAS: CONCEPTOS, PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIAS	2001	9586007030
BARTON A. WEITZ ; STEPHEN B CASTLEBERRY	MacGraW Hill	VENTAS CONSTRUYENDO SOCIEDADES	2004	978-0-07-254928-7
MANUEL ARTAL CASTELLS	Escuela superior de Gestión Comercial y Marketin Fecha de publicación: 2001	DIRECCIÓN DE VENTAS : ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS Y GESTIÓN DE VENDEDORES	2001	978-84-7356-282-9
Johnston, Mark W. & Mashall, Grez W.	McGraw-Hill	Administración de Ventas	2009	978-970-10-7282-0
Klaric, Jurgen	BiiA Internacional Publishing	Véndale a la Mente, No a la Gente	2014	978-6124684609
Lugo, José de	Editorial Talleres Gráficos ErS	Memorias de un Visitador Médico	1969	B004HO1M3O

#### Web

Autor	Título	Url
Ricardo H. Ontalba	Clase Ejecutiva	<a href="http://www.venmas.com">www.venmas.com</a>
Jorge Eliecer Prieto	Gerencia de Ventas	<a href="http://site.ebrary.com/lib/uasuausp/reader.action?docID=10584356">http://site.ebrary.com/lib/uasuausp/reader.action?docID=10584356</a>
Virgilio Torres Morales	Administración en ventas	<a href="https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuausp/detail.action?docID=3227906&amp;query=ventas">https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuausp/detail.action?docID=3227906&amp;query=ventas</a>

#### Software

Autor	Título	Url	Versión
Venmas	Plan De Ventas	<a href="http://www.venmas.com">www.venmas.com</a>	II

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 14/09/2021

Estado: Aprobado